

# ***GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR***

En 2005 → 225 000 créations d'entreprises

## **Alors pourquoi pas vous ?**

**Créer, reprendre une entreprise suppose une réflexion, des recherches, indispensables pour aboutir à un projet viable.**

Votre Chambre de Commerce et d'Industrie a donc élaboré ce

### **« Guide du Créateur »**

pour vous accompagner dans votre démarche de création et vous aider à :

- avoir une vision claire et pratique du parcours du créateur,
- suivre une méthode de travail,
- vous poser « les bonnes questions »,
- prendre « les bonnes décisions ».

## **A quel stade de votre projet en êtes-vous ?**

**Vous recherchez à vous situer dans une démarche de création, ou reprise d'entreprise, à mieux appréhender les différentes étapes : vous trouverez dans ce dossier une présentation répondant à vos premières questions.**

**Etre chef d'entreprise est un métier à part entière,  
Alors prenez un bon départ...**

**Suivez le guide**

# SOMMAIRE

## **I – VOUS SOUHAITEZ**

p. 3 à 5

- **RECUEILLIR DES INFORMATIONS NECESSAIRES**
- **VERIFIER VOTRE MOTIVATION ET VOTRE CAPACITE A DIRIGER UNE ENTREPRISE**

## **II – VOTRE IDEE DEVIENT PROJET**

p. 6 à 14

- **COMMENT VOUS FORMER ? : « 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE »**
- **COMMENT REALISER VOTRE ETUDE DE MARCHÉ ?**
- **COMMENT CHIFFRER VOS BESOINS DE FINANCEMENT ?**
- **COMMENT FINANCER VOTRE PROJET ?**
- **QUELLE FORME JURIDIQUE CHOISIR ?**

## **III – DANS LA PHASE OPERATIONNELLE**

p. 15 à 20

- **QUEL SERA VOTRE REGIME FISCAL ?**
- **QUEL SERA VOTRE REGIME SOCIAL ?**
- **COMMENT IMMATICULER VOTRE ENTREPRISE ?**
- **CONCLUSION**

## **IV – ET SURTOUT, PENSEZ À VOUS INFORMER**

p. 21 à 27

- **LES ADRESSES ET SITES INTERNET UTILES**

# TRAVAILLONS ENSEMBLE VOTRE PROJET DE CREATION/REPRISE

## I – VOUS SOUHAITEZ

### • RECUEILLIR DES INFORMATIONS NECESSAIRES

Une demi-journée d'information gratuite (8h45-12h00) vous permet d'appréhender la méthodologie d'une étude de marché, l'approche juridique, financière et sociale de la création/reprise d'entreprise et les formations proposées aux créateurs.

### AGENDA 2007

#### CLERMONT-FERRAND

*Lieu :*

CCI Formation  
14 rue Jean Claret – La Pardieu

Inscription : Service Point Entreprendre  
☎ : 04 73 43 43 43

e-mail : [pointe@clermont-fd.cci.fr](mailto:pointe@clermont-fd.cci.fr)

#### ISSOIRE

*Lieu :*

Antenne d'Issoire  
Place du Postillon

Inscription : Françoise Vidal  
☎ : 04 73 89 78 20

e-mail : [issoire@clermont-fd.cci.fr](mailto:issoire@clermont-fd.cci.fr)

11, 25	Janvier
8, 22	Février
8, 22	Mars
5, 19	Avril
3, 24	Mai
7, 21	Juin
5, 19	Juillet
2	Août
6, 20	Septembre
4, 18	Octobre
8, 22	Novembre
6, 20	Décembre

18	Janvier
15	Février
15	Mars
12	Avril
10	Mai
14	Juin
12	Juillet
2	Août
13	Septembre
18	Octobre
15	Novembre
13	Décembre

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>VERIFIER VOTRE MOTIVATION ET VOTRE CAPACITE A DIRIGER UNE ENTREPRISE</b></li></ul>
---

Créer son entreprise est un acte important et il nécessite de savoir si vous êtes prêt(e) à entreprendre.

Il convient tout d'abord de *cerner les raisons pour lesquelles vous souhaitez créer*. Il s'agira aussi de vérifier que *votre environnement est favorable* à cette initiative.

Évaluez *votre personnalité et vos compétences* avant de créer votre entreprise : **Faites votre bilan professionnel et personnel**



Les questions à vous poser :

- **Quels sont mes motivations et mes objectifs personnels, pour quelles raisons créer mon entreprise ?**

- ☞ *Mettre en pratique une idée ?*
- ☞ *Acquérir de l'indépendance ?*
- ☞ *Exploiter un savoir-faire ?*
- ☞ *Atteindre une certaine position sociale ?*
- ☞ *Développer une entreprise ?*
- ☞ *Résoudre un problème personnel ?...*

- **Quelles sont mes contraintes personnelles ?**

- ☞ *Mes charges et obligations personnelles sont-elles compatibles avec mon projet de création (prêts en cours, enfants à charge...)*
- ☞ *Quelles seront les répercussions dans ma vie privée ?*
- ☞ *Mon entourage est-il prêt à soutenir mon initiative ?...*

- **Quels sont les compétences ou savoir-faire nécessaires pour mener à bien mon projet ?**

- ☞ *Quelles sont mes expériences professionnelles ?*
- ☞ *Ai-je les compétences techniques, commerciales, comptables... suffisantes ?*
- ☞ *Ai-je des capacités d'organisation, des capacités managériales ?...*

▪ **Mes capacités personnelles sont-elles suffisantes pour créer une entreprise ?**

- ☞ *Ai-je des capacités d'adaptabilité, de résistance au stress, de force mentale, d'autonomie, d'écoute, de confiance en moi...?*
- ☞ *Ai-je le sens des responsabilités ?*
- ☞ *Suis-je créatif, rigoureux, courageux, convaincant ?...*

***Listez les contraintes personnelles auxquelles vous devrez faire face, car créer son entreprise marque souvent un changement important dans une vie, aussi bien au niveau familial que financier : rythme de travail soutenu, incertitudes, déplacements, pertes de revenus momentanées peuvent perturber votre entourage.***

***Mieux comprendre ce qui vous motive dans votre projet vous évitera de le faire pour de mauvaises raisons. De plus, appréhender vos compétences et contraintes vous permettra de démarrer mieux préparé(e).***

## II – VOTRE IDEE DEVIENT PROJET

### • COMMENT VOUS FORMER ?

#### « 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE » Programme 2007

- **Objectifs** : Evaluer votre motivation et votre capacité à entreprendre.  
Cette formation vous permet d'appréhender la méthodologie de la démarche de création d'entreprise et les étapes nécessaires à l'élaboration de votre projet : *l'étude commerciale, l'étude financière et l'étude juridique.*

- **Durée** : 5 jours à :

#### CLERMONT-FERRAND

- Janvier : 08, 09, 11, 12, 15
- Février : 12, 13, 15, 16, 19
- Mars : 12, 13, 15, 16, 19
- Avril : 16, 17, 19, 20, 23
- Mai : 21, 22, 24, 25, 28
- Juin : 18, 19, 21, 22, 25
- Juillet : 09, 10, 11, 12, 13
  
- Septembre : 10, 11, 13, 14, 17
- Octobre : 15, 16, 18, 19, 22
- Novembre : 12, 13, 15, 16, 19
- Décembre : 10, 11, 13, 14, 17

#### ISSOIRE

- \_ Février : 05, 06, 07, 08, 09
  
- \_ Avril : 02, 03, 04, 05, 06
  
- \_ Juin : 04, 05, 06, 07, 08
  
- Août : 06, 07, 08, 09, 10
  
- \_ Octobre : 08, 09, 10, 11, 12
  
- \_ Décembre : 03, 04, 05, 06, 07

- **Tarif** : 100 € nets

- **Conditions** :

Ouvert à tout porteur de projet désireux de recevoir une formation globale à la méthodologie de création/reprise d'entreprise

- **Inscription / Lieu de formation** : CCI Formation

**Vos contacts** : Elisabeth HUGON – Laure-Anne GARAPON – Michèle PICHANT

14 rue Jean Claret – La Pardieu

63000 Clermont-Ferrand

☎ 04 73 44 72 20

Email : cciformation@clermont-fd.cci.fr

## • COMMENT REALISER VOTRE ETUDE DE MARCHE ?

Vous venez de vérifier la cohérence de votre projet par rapport à vos propres contraintes et atouts personnels. Vous pouvez donc commencer à élaborer votre dossier de création d'entreprise en élaborant votre étude de marché.



### Les questions à vous poser :

#### ▪ Quel produit ou service vendre ?

- ☞ *Quelles sont ses caractéristiques : utilité, performance, niveau de qualité, gamme, fournisseurs (prix, quantité, délai...) ?...*
- ☞ *Quelles sont les tendances du secteur ? Hausse ? Baisse ? Stagnation ?*

#### ▪ Qui sont mes clients ? Des particuliers ? Des professionnels ?

- ☞ *Quelles sont leurs caractéristiques : revenus, localisation (concentrée, dispersée, de passage...), habitudes de consommation ? Répartition, taille, chiffre d'affaires... ?*
- ☞ *Quelles sont leurs attentes : nouveauté, rapidité, coût... ?*
- ☞ *Quels « plus » vais-je apporter à ma clientèle (SAV, horaires d'ouverture, ...) ?*
- ☞ *Comment me faire connaître (publicité) ?*

#### ▪ Qui sont mes concurrents ?

- ☞ *Où sont-ils implantés et depuis combien de temps ? Quels sont leurs produits ?*
- ☞ *Quels prix pratiquent-ils ?*
- ☞ *Quels sont leurs atouts et leurs points faibles ?*
- ☞ *Quelles techniques publicitaires utilisent-ils ?*

#### ▪ Où implanter mon entreprise ?

- ☞ *Où m'implanter : près des sources d'approvisionnement, près de la clientèle ?*
- ☞ *Ai-je besoin de locaux ou de bureaux pour exercer mon activité ?*
- ☞ *Mon adresse personnelle peut-elle me servir de siège ?*

*Ne négligez pas votre étude de marché, c'est une étape décisive dans la réussite de votre projet, le marché évoluant sans cesse. Impliquez vous personnellement dans l'étude de marché et bâtissez vos propres conclusions.*

▪ **Où trouver de l'information pour réaliser votre étude de marché ?**

La réalisation d'une étude de marché consiste, dans un premier temps, à **rassembler un maximum d'informations pour cerner le « milieu » dans lequel vous allez rentrer.**

<b>Les différentes sources d'information</b>	
<p><b><i>Des informations sur votre produit/service, l'environnement de votre secteur</i></b></p> <p><i>Tendances du marché, nombre de créations...</i></p> <p><i>La réglementation afférente à votre activité.</i></p> <p><i>Des informations sur vos fournisseurs ou autres intervenants du secteur...</i></p>	<p style="text-align: center;"><b>A la CCI « l'Espace Créateur »</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fiches professionnelles de l'Agence Pour la Création d'Entreprise (APCE) : chiffre clés de la profession, investissements nécessaires, réglementation, ratios financiers, sources d'information...</li> <li>- Documents INSEE : chiffres clés du Puy-de-Dôme, créations et reprises en Auvergne...</li> <li>- Articles de presse, dossiers thématiques...</li> <li>- Revues professionnelles et économiques : Défis, Entreprendre, Franchise Magazine, LSA...</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Autres sources d'information</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Institut National des Statistiques et des Etudes Economiques (INSEE) (<a href="http://www.insee.fr">www.insee.fr</a>)</li> <li>- Coface : <a href="http://www.cofacering.fr">www.cofacering.fr</a>, <a href="http://www.societe.com">www.societe.com</a></li> <li>- Organisations et syndicats professionnels</li> <li>- Manifestations et salons professionnels : <a href="http://www.foiresalon.com">www.foiresalon.com</a> <a href="http://www.ubifrance.fr">www.ubifrance.fr</a></li> <li>- Préfecture, Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes, Impôts, Douanes, Ministères...</li> </ul>

<b>Les différentes sources d'information</b>	
<p><b><i>Des informations sur votre clientèle</i></b></p> <p><i>Taille, chiffre d'affaires</i></p>	<p style="text-align: center;"><b>A la CCI</b></p> <p><b>« L'Espace Créateur »</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fiches professionnelles de l'APCE</li> <li>- Fichier consulaire répertoriant les entreprises de notre circonscription (fichier en consultation ou à la vente)</li> </ul> <p><b>« Vos Conseillers Création »</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Flux de consommation permettant de définir votre zone de chalandise (zone où se trouvent vos principaux clients), de cerner le potentiel d'achat des ménages, les parts de marché par forme de vente, par produit, par secteur... (service payant)</li> </ul>

<p><i>Volume d'achat</i></p> <p><i>Habitudes et motivations des clients potentiels...</i></p>	<p><b>Autres sources d'information</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Institut National des Statistiques et des Etudes Economiques (INSEE, Fichier Sirène) – <a href="http://www.insee.fr">www.insee.fr</a></li> <li>- Bottin ou Pages jaunes : <a href="http://www.bottin.fr">www.bottin.fr</a> – <a href="http://www.pagesjaunes.fr">www.pagesjaunes.fr</a></li> <li>- Manifestations (salons, foires,...)</li> <li>- Mairies</li> <li>- Organisations et syndicats professionnels</li> <li>- Observation directe des clients (enquête, test...) sur le terrain</li> </ul>
---	--

<p><b>Des informations sur votre concurrence</b></p> <p><i>Leurs produits / services</i></p> <p><i>Leurs tarifs</i></p> <p><i>Leurs implantations</i></p> <p><i>Leur ancienneté</i></p>	<p><b>A la CCI</b></p> <p>« <b>L'Espace Créateur</b> »</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fichier et annuaires d'entreprises par secteur d'activité : Kompass, annuaires professionnels...</li> <li>- Fichier consulaire répertoriant les entreprises de notre circonscription (fichier en consultation ou à la vente)</li> </ul> <p>« <b>Vos Conseillers Création</b> »</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listing des concurrents (activités essentiellement commerciales), nom, adresse, superficie du point de vente... (sur commande auprès de votre conseiller, service payant)</li> </ul> <p><b>Autres sources d'information</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sites Internet de vos concurrents : lieux de ventes, publicité, catalogues, devis, factures...</li> <li>- Base de données Internet : <a href="http://www.infogreffe.fr">www.infogreffe.fr</a>, <a href="http://www.kompass.fr">www.kompass.fr</a>, <a href="http://www.société.com">www.société.com</a>, <a href="http://www.pagesjaunes.fr">www.pagesjaunes.fr</a>...</li> <li>- Organisations et syndicats professionnels</li> <li>- Manifestations et salons professionnels, <a href="http://www.foiresalon.com">www.foiresalon.com</a>,</li> <li>- Observation terrain</li> </ul>
---	--

Adoptez une **méthodologie logique de recherche d'informations** : du plus simple au plus compliqué, de l'étude générale à l'étude de terrain...le tout est d'avoir un fil conducteur, afin de mieux baliser votre recherche.

Faites preuve de **prudence et d'objectivité**, vérifiez l'origine des données recueillies.

Méfiez-vous des généralités, voyez loin dans votre projet et recoupez plusieurs sources d'informations sur le même sujet.

Impliquez-vous personnellement dans votre projet en réalisant vous-même la plus grande partie des démarches, tout en étant guidé(e) par des réseaux d'accompagnement et associations.

• **COMMENT CHIFFRER VOS BESOINS DE FINANCEMENT ?**

Il s'agit maintenant de traduire en termes financiers tous les éléments que vous venez de réunir et de vérifier la viabilité de votre projet.

**L'étude financière de votre projet a pour objectifs :**

- *D'évaluer l'ensemble des investissements nécessaires pour démarrer votre activité et d'en prévoir le mode de financement : **c'est le plan de financement**,*
- *De mettre en évidence l'exploitation courante de votre entreprise en recensant les charges (dépenses) et les produits (recettes) : **c'est le compte de résultat**,*
- *De constituer le premier document comptable de votre entreprise.*



<b>POUR LE PLAN DE FINANCEMENT</b>	
<p style="text-align: center;"><b><u>Quels sont mes besoins ?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Frais d'établissement (immatriculation, notaire...)</li> <li>- Investissements (acquisition de matériels, terrains, fonds de commerce, travaux...)</li> <li>- Stock</li> <li>- Trésorerie</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>Quelles sont mes ressources ?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fonds propres (apport personnel, apport des associés, aide à la création d'entreprise)</li> <li>- Emprunts (bancaires ou familiaux)</li> </ul>
<b>POUR LE COMPTE DE RESULTAT</b>	
<p style="text-align: center;"><b><u>Quelles sont mes charges (dépenses) ?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Charges d'exploitation</li> <li>- Achats de fournitures (eau, électricité..)</li> <li>- Charges externes (loyers, assurance...)</li> <li>- Impôts et taxes</li> <li>- Frais de personnel</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><u>Quels sont mes produits (recettes) ?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chiffre d'affaires</li> <li>- Résultat</li> </ul>

*Oubliez tout excès d'optimisme et restez au plus près de la réalité du terrain dans vos montages financiers. Sachez que gérer, c'est aussi prévoir.  
 Maîtrisez les grands principes de gestion courante. Ces connaissances vous rendront crédibles devant un banquier et elles s'avèreront vite indispensables dans la gestion quotidienne de votre entreprise.  
 Faites-vous aider par votre conseiller CCI ou participez à des stages de formation (5 jours pour entreprendre, Réussir sa création/reprise d'entreprise,...).*

## • COMMENT FINANCER VOTRE PROJET ?

Un financement correct est l'une des conditions de pérennité de votre future entreprise, il s'avère donc essentiel d'identifier les différentes ressources financières adaptées à vos besoins :

### ▪ L'apport personnel

Il est indispensable pour assurer une confiance aux tiers (notamment aux banquiers) et pour autofinancer certains besoins écartés par les banques (frais d'établissement, stock, trésorerie...).

### ▪ Les prêts personnels : famille, amis...

### ▪ Les prêts bancaires

Les banques financent rarement au delà de 70% de votre projet. Tout résidera dans les négociations avec votre banquier.

### ▪ Les prêts à moyen – long terme

L'objectif de ces prêts est d'augmenter les fonds propres du créateur, financer les frais liés au lancement de l'entreprise et faciliter l'accès aux prêts bancaires.

#### ◆ **Le Prêt à la Création d'Entreprise (PCE)**

Prêt compris entre 2000 et 7000 €, accordé sans garantie, ni caution personnelle

Conditions : montant maximum de ressources, accompagnement d'un prêt bancaire...

S'adresser directement aux réseaux bancaires ou aux réseaux d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise (Boutique de gestion, Plateforme d'Initiative Locale : PFIL...)

#### ◆ **Les Prêts d'Honneur**

Prêt d'environ 8000 €, accordé sans garantie, ni caution personnelle

Conditions : accompagnement d'un prêt bancaire...

S'adresser aux réseaux d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise (PFIL, ADIE, France Active...)

### ▪ Les garanties – cautionnement

Les banques exigeront le plus souvent des garanties, aussi bien sur des biens que sur des personnes. Il existe pour cela différents dispositifs de cautionnement en faveur du créateur d'entreprise (fonds de garantie, société de caution mutuelle...).

### ▪ Les concours et subventions

De nombreuses initiatives ont été prises pour aider les créateurs à boucler financièrement leurs projets (OSEO-ANVAR pour les projets innovants ; concours : Défis Jeunes qui attribue des bourses à des jeunes de moins de 25 ans, Concours National d'Aide à la Création d'Entreprise...)

▪ **Les aides**

Il existe de nombreux dispositifs d'aide à la création d'entreprise, à l'initiative de l'État ou des collectivités locales. Attention cependant, l'obtention d'une aide dépend de critères sélectifs et elle ne doit pas être de nature à conditionner le lancement de l'entreprise.

<b>AIDES AU CHOMEUR CREATEUR</b>			
	<b>Public</b>	<b>Nature de l'Aide</b>	<b>Démarche</b>
<b>ACCRE : Aide aux Chômeurs Créateurs et Repreneurs d'Entreprise</b>	. Demandeurs d'emploi . Jeunes de 18 à 26 ans . Personnes bénéficiaires de minima sociaux (RMI) . Salarié repreneur de son entreprise en difficulté	. Exonération de charges sociales pendant 1 an (sous certaines conditions) . Chéquiers-conseils, permettant de consulter des experts	Retirer et déposer un dossier de demande d'aide à la Direction Départementale du Travail et de l'Emploi avant de débiter votre activité
<b>Aide à la Création/Reprise d'entreprise par l'ASSEDIC</b>	. Demandeurs d'emploi indemnisés par l'ASSEDIC	. Cumul pendant 15 mois maxi, des revenus de l'activité et des allocations chômage ou . Versement de la moitié du solde des allocations	Prendre rendez-vous avec votre conseiller ASSEDIC
<b>AIDES AU SALARIÉ CRÉATEUR</b>			
	<b>Public</b>	<b>Nature de l'Aide</b>	<b>Démarche</b>
<b>Congés (création, temps partiel, sabbatique)</b>	Justifier d'une ancienneté minimale dans votre entreprise	Permet au salarié-créateur de s'absenter de chez son employeur ou de conserver une activité salariée réduite pour une période donnée	Demande à effectuer auprès de l'employeur. Refus possible
<b>Cumul d'un emploi salarié avec la création d'une entreprise</b>	. Avoir effectué au moins 910 heures chez votre employeur pendant les 12 mois précédant le début de votre activité. . Conserver une activité salariée d'au moins 455 heures pendant les 12 mois suivant la création de votre entreprise.	Exonération de charges sociales pendant les 12 premiers mois	Demande auprès de vos organismes de protection sociale

(Liste non exhaustive)

*Préparez votre dossier avec professionnalisme. Il doit être précis, chiffré, convaincant, clair et vendeur. Sachez que l'une des premières causes d'échec des entreprises provient d'une mauvaise évaluation financière au démarrage.  
Entraînez vous à la négociation et faites preuve d'initiative, de motivation et de rigueur.*

## • QUELLE FORME JURIDIQUE CHOISIR ?

Une fois l'étude de marché réalisée et parallèlement à l'élaboration des comptes prévisionnels, vous allez opter pour la structure juridique la plus adaptée.

Le choix de telle ou telle structure repose sur une série de critères que vous devrez prendre en considération, en évitant de faire reposer votre choix sur un seul d'entre eux :

- **La nature de votre activité :** Certaines activités imposent le choix de la structure juridique (exemple des débits de tabac).
- **La volonté ou non de vous associer :** La forme juridique sera très différente si vous voulez être « seul maître à bord » ou avoir des associés. La volonté de s'associer peut provenir de motivations très diverses (financière, sociale, fiscale...)
- **Votre engagement financier personnel :** Lors de l'établissement de vos comptes prévisionnels, vous devrez choisir entre l'entreprise individuelle ou une société notamment en fonction de vos besoins financiers.
- **Votre organisation patrimoniale :** Lorsque l'on a un patrimoine personnel à protéger, le choix de la structure juridique prend toute son importance.
- **Le fonctionnement de votre entreprise :** Selon la structure choisie, les règles de fonctionnement seront plus ou moins formalisées.
- **Votre régime social :** La législation a largement évolué vers une harmonisation du régime social entre salarié et indépendant. Cependant le régime social demeure un critère à prendre en compte dans certains cas particuliers.
- **Votre régime fiscal :** Selon le type de structure choisie, les bénéfices de l'entreprise seront assujettis à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés.



### Les questions à vous poser :

- ☞ *Ai-je des biens personnels à protéger ?*
- ☞ *Mon conjoint participera-t-il à l'activité de mon entreprise (possibilité d'opter pour différents statuts : collaborateur, associé, salarié) ?*
- ☞ *Quelles sont mes perspectives de développement à court, moyen et long terme ?*

*Choisissez un cadre juridique adapté à votre projet et à vos perspectives de développement. Sachez qu'il n'existe ni de structure miracle, ni de structure figée.*

**Pour vous aider à faire votre choix, voici un tableau comparatif des principales structures juridiques :**

	<b>ENTREPRISE INDIVIDUELLE</b>	<b>EURL</b> Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée	<b>SARL</b> Société à Responsabilité Limitée	<b>SA</b> Société Anonyme
Nombre d'associés	Pas d'associé, entrepreneur individuel seul	1	Minimum : 2 Maximum : 100	Minimum : 7 Maximum : aucun
Montant du capital social	Pas de notion de « capital social »	Librement fixé dans les statuts		37.000 € minimum
Dirigeants	Entrepreneur individuel	Personne physique (associé unique ou tiers)	Personne physique (associé(s) ou tiers)	Conseil d'administration – Directeur Général ou Président
Responsabilité des Associés	Sans objet (pas d'associés)	Limitée aux apports (sauf fautes graves)		
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité pénale et civile du Chef d'entreprise/dirigeant			
Imposition des bénéfices	Impôt sur le revenu (IR)	Impôt sur le Revenu (IR) Possibilité d'opter pour l'IS	Impôt sur les Sociétés (IS)	Impôt sur les Sociétés (IS)
Régime fiscal du dirigeant	Impôt sur le Revenu (IR)		Traitements et salaires ou rémunération des dirigeants	Traitements et salaires
Régime social du dirigeant	Travailleur non salarié (TNS)	Travailleur Non Salarié (TNS) sauf si le gérant n'est pas l'associé unique	Gérant minoritaire = assimilé salarié Gérant majoritaire = Travailleur Non Salarié (TNS)	Directeur Général / Président = assimilé salarié
Régime social des associés	-	Non salarié (associé unique)	Salariés (si contrat de travail)	Salariés (si contrat de travail)
Avantages	Grande liberté d'action Peu de formalités de création	Patrimoine personnel et professionnel différencié		
Inconvénients	Patrimoines personnel et professionnel confondus (*) Pas adapté à une entreprise importante	Formalisme à respecter		Montant élevé du capital de départ Grande complexité administrative

(\*) Possibilité de protéger son habitation principale (Loi pour l'initiative économique)

Liste non exhaustive

### III – DANS LA PHASE OPÉRATIONNELLE

#### • QUEL SERA VOTRE RÉGIME FISCAL ?

Selon la structure juridique choisie, vous devez déterminer votre régime d'imposition  
Trois régimes fiscaux sont envisagés :

	Régime de la Micro-Entreprise	Régime du Réel	
		Simplifié	Normal
<b>Entreprises concernées</b>	Entreprises individuelles	Entreprises individuelles et sociétés	
<b>Chiffres d'Affaires Maximum (CA)</b>	Ventes : CA ≤ 76 300 €  Prestations de services : CA ≤ 27 000 €	Ventes : 76.300 € ≤ CA ≤ 763 000 €  Prestations de services : 27.000 € ≤ CA ≤ 230 000 €  Ou sur option, pour les entreprises individuelles relevant du régime de la micro-entreprise	Ventes : CA ≤ 763 000 €  Prestations de services : CA ≤ 230 000 €
<b>Principes et obligations comptables</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de déclaration de TVA</li> <li>▪ Bénéfice imposable déterminé après un abattement fiscal (68, 45 ou 25 % selon l'activité)</li> <li>▪ Comptabilité simplifiée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Production d'une déclaration de TVA</li> <li>▪ Possibilité de bénéficier d'un abattement fiscal (adhésion à un Centre de Gestion Agréé)</li> <li>▪ Comptabilité régulière et complète (bilan, compte de résultat et annexes).</li> </ul>	

#### Les questions à vous poser :

- ☞ *Le régime de la micro-entreprise est-il bien adapté ?*
- ☞ *Mes charges seront-elles couvertes par l'abattement forfaitaire ?*
- ☞ *Compte-tenu de mes investissements, ai-je intérêt à récupérer la TVA sur mes achats ?*
- ☞ *Selon mes prévisions financières, les plafonds des chiffres d'affaires seront-ils vite atteints ?*

*Selon la nature de votre activité, de vos investissements et de votre clientèle, examinez attentivement les avantages et les inconvénients de chacun des régimes.*

• **QUEL SERA VOTRE RÉGIME SOCIAL ?**

Votre régime social dépendra du statut juridique que vous aurez choisi pour exercer votre activité. Quel que soit le régime social dont vous dépendez :

- Vous êtes affiliés à des organismes sociaux spécifiques et obligatoires.
- Vous versez des cotisations à ces organismes pour financer vos prestations santé, famille et retraite.

	Régime des Non Salariés (TNS)	Régime des Assimilés Salariés
<b>Dirigeants concernés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entrepreneur individuel</li> <li>▪ Gérant (associé unique) d'EURL</li> <li>▪ Gérant majoritaire de SARL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gérant (non associé) d'EURL</li> <li>▪ Gérant minoritaire ou égalitaire de SARL</li> <li>▪ Directeur général/Président de SA</li> </ul>
<b>Organismes sociaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prestations familiales URSSAF</li> <li>▪ Maladie-Maternité CANAM*</li> <li>▪ Retraite ORGANIC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prestations familiales URSSAF</li> <li>▪ Maladie – maternité URSSAF</li> <li>▪ Retraite CNAV</li> </ul>
<b>Assurance Chômage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de régime obligatoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Exclusion du droit à l'Assurance chômage (pas de cotisation aux ASSEDIC)</li> </ul>
<b>Assiette des cotisations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entrepreneur individuel et gérant (associé) d'EURL, bénéfice avant impôt</li> <li>▪ Gérants majoritaires : rémunération versée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rémunération versée au dirigeant</li> </ul>

(\*) Le travailleur indépendant devra choisir l'un de ces trois organismes pour son assurance maladie :

- Réunion des Assureurs Maladie d'Auvergne
- PRECOCIA
- Mutualité du Puy-de-Dôme (coordonnées dans « adresses utiles »)

### ▪ **Quel montant payer ?**

Vous relevez du régime des TNS (Travailleur Non Salarié) : vos cotisations sociales sont calculées sur la base de vos revenus professionnels. Toutefois, lorsque vous débutez votre activité, ces revenus ne sont pas connus.

Pour les 2 premières années d'activité, vos cotisations sont donc calculées sur une base forfaitaire, identique pour toutes les caisses sociales.

Au total, vous devrez verser aux différents organismes :

- 2 975 € la première année sur une base forfaitaire de 6 505 €,
- 5 546 € la seconde année sur une base forfaitaire de 9 757 €.

Ces cotisations feront l'objet d'une régularisation à partir du deuxième trimestre de votre deuxième année d'activité, en fonction de la déclaration de vos revenus professionnels.

### ▪ **Quand régler les cotisations ?**

Le premier paiement de vos cotisations n'interviendra pas avant un délai de 90 jours. Les organismes de protection sociale vous proposent un paiement trimestriel ou semestriel. Il est également possible d'envisager la mensualisation de vos cotisations sociales par prélèvement automatique.

Vous pourrez profiter également d'autres possibilités : le report de vos premières cotisations ou le paiement échelonné.



**Les questions à vous poser :**

☞ *A quel régime social suis-je affilié(e) ?*

☞ *Quel sera le montant de mes charges sociales ? En début d'activité et les années suivantes ?*

☞ *Comment régler mes cotisations ?*

*Réfléchissez bien auparavant à votre statut juridique, c'est lui qui aura une incidence sur votre couverture sociale.*

**EXEMPLE DE CALCUL DES CHARGES SOCIALES  
POUR LES TRAVAILLEURS NON SALARIÉS**

Vous créez votre entreprise le 1er janvier 2006.

En mai 2007, vous connaissez vos revenus professionnels de 2006 : 15 000 €.

En mai 2008, vous connaissez vos revenus professionnels de 2007 : 20 000 €.

Voici l'estimation « classique » de vos cotisations sur trois années :

	<i>Contribution</i>	<i>Taux de cotisation</i>	<i>1<sup>ère</sup> année 2006</i>		<i>2<sup>ème</sup> année 2007</i>		<i>3<sup>ème</sup> année 2008</i>	
			<i>Base de calcul</i>	<i>Cotisation à payer</i>	<i>Base de calcul</i>	<i>Cotisation à payer</i>	<i>Base de calcul</i>	<i>Cotisation à payer</i>
<b>U R S S A F</b>	<i>Allocations familiales</i>	5,40 %	6 505 €	<b>919 €</b>	9 757 €	<b>1 862 €</b> (1)	<i>Revenus (N-2)</i> 15 000 €	<b>3 499 €</b>
	<i>CSG</i>	7,50 %						
	<i>CRDS</i>	0,50 %						
	<i>Formation continue</i>	0,15 %	31 068 €					
<b>C M R</b>	<i>Maladie-Maternité</i>	6,50 %	6 505 €	<b>454 €</b>	9 757 €	<b>1 278 €</b> (1)	<i>Revenus (N-2)</i> 15 000 €	<b>1 767 €</b>
	<i>Indemnités journalières</i>	0,50 %						
<b>O R G A N I C</b>	<i>Régime de base</i>	16,65 %	6 505 €	<b>1 602 €</b>	9 757 €	<b>2 406 €</b>	<i>Revenus (N-2)</i> 15 000 €	<b>5 113 €</b> (2)
	<i>Régime complémentaire</i>	6,50 %						
	<i>Invalidité-décès</i>	1,50 %						

<b>TOTAL COTISATIONS À PAYER</b>	<b>2 975 €</b>	<b>5 546 €</b>	<b>10 379 €</b>
----------------------------------	----------------	----------------	-----------------

(1) : La régularisation est effectuée par l'URSSAF et votre Caisse de Maladie à partir du 3ème trimestre de votre 2ème année d'activité, calculée sur vos revenus professionnels de votre première année.

(2) : La régularisation est effectuée par l'ORGANIC au début de votre 3ème année d'activité, calculée sur vos revenus professionnels de votre 1ère année.

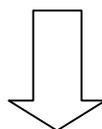
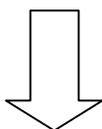
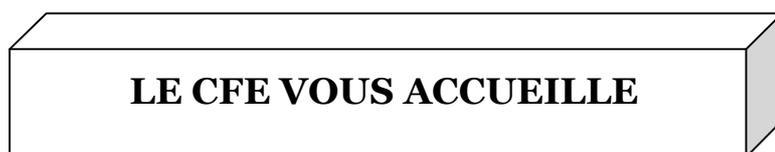
Un simulateur de calcul de cotisations est disponible sur les sites Internet de vos organismes de protection sociale. Il permet d'estimer le montant de vos cotisations des quatre premières années en fonction de vos revenus prévisionnels.

## • COMMENT IMMATRICULER VOTRE ENTREPRISE ?

Vous démarrez votre activité, vous devez alors obtenir une existence juridique par le dépôt d'une demande d'immatriculation auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de votre CCI.

Votre CFE a pour mission de :

- **Centraliser en un même lieu et sur une déclaration unique les pièces de votre dossier,**
- **Informé à votre place et dans les délais réglementaires les organismes suivants :**  
Greffe du Tribunal de Commerce (Registre du Commerce et des Sociétés), URSSAF, Services fiscaux, Caisse Maladie Régionale Auvergne (CMR), INSEE, Caisse d'Assurance Vieillesse, Direction Départementale du Travail De l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP), Mutualité Sociale Agricole.



### **Clermont-Ferrand**

Du lundi au vendredi, de 9h-12h / 14h-17h

☎ 04 73 43 43 43

Email : [cfe@clermont-fd.cci.fr](mailto:cfe@clermont-fd.cci.fr)

### **Issoire**

Du lundi au jeudi, de 9h-12h / 14h-17h

Le vendredi, de 9h-12h

☎ 04 73 89 78 20

Email : [issoire@clermont-fd.cci.fr](mailto:issoire@clermont-fd.cci.fr)

*Contactez le CFE suffisamment à l'avance :*

- pour lister les pièces justificatives nécessaires en vue de votre immatriculation,
- pour connaître le coût des formalités.

## • CONCLUSION

Ce guide est une première approche pour vous aider à réfléchir à votre projet.

Il doit vous permettre :

- *De faire le point sur vos atouts et vos faiblesses*
- *D'appliquer une méthodologie*
- *De repérer les premières sources d'informations*

En résumé, voici quelques conseils pour réussir :

- *Faites un bilan personnel* : vos motivations, votre goût du risque, vos atouts, votre solidité...
- *Préparez-vous à tous les changements de vie* : horaires, organisation, famille...
- *Choisissez avec soin vos associés, partenaires, fournisseurs, prestataires*
- *Ne vous découragez pas !* Aucune contrainte ne résiste à une bonne idée poussée par la volonté de la réaliser
- *Ne restez pas isolé, faites-vous accompagner le plus possible par des professionnels avant et après la création*
- *Mettez en place de bons outils pour anticiper, prévoir et tenir*

**Sachez que votre réussite résidera principalement dans votre envie et votre volonté de mener à bien votre projet.**

**Consacrez le temps nécessaire à chaque étape décrite dans ce guide.**

## IV – ET SURTOUT, PENSEZ À VOUS INFORMER

### LES ADRESSES ET LES SITES INTERNET UTILES

ORGANISMES	ADRESSES	TELEPHONES
<b>Chambre des Métiers et de l'Artisanat</b>	ZAC des Moulins de Beaulieu 17, boulevard Berthelot 63403 Chamalières cedex <a href="http://www.cm-puydedome.fr">www.cm-puydedome.fr</a>	04.73.31.52.00
<b>Chambre d'Agriculture</b>	11 Allée Pierre de Fermat 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.auvergne.chambagri.fr">www.auvergne.chambagri.fr</a>	04.73.44.45.46
<b>Direction de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes</b>	62, boulevard Côte Blatin 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF">www.finances.gouv.fr/DGCCRF</a>	04.73.34.74.00
<b>Greffe du Tribunal de Commerce de Clermont-Ferrand</b>	16, place de l'Etoile 63000 Clermont-Ferrand	04.73.31.79.70
<b>Hôtel des Impôts</b>	Boulevard Berthelot 63400 Chamalières <a href="http://www.impots.gouv.fr">www.impots.gouv.fr</a>	04.73.43.20.00
<b>Centre des Impôts</b>	3, boulevard Léon Blum 63500 Issoire	04.73.89.76.00
<b>INSEE</b>	Carrefour Europe - 3, place Charles de Gaulle 63400 Chamalières <a href="http://www.insee.fr">www.insee.fr</a>	04.73.19.78.00

▪ **ORGANISMES SOCIAUX**

<b>URSSAF</b> <b>Union de Recouvrement des cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales</b>	4, rue Patrick Dépailler – la Pardieu 63054 Clermont-Ferrand Cedex 9 <a href="http://www.urssaf.fr">www.urssaf.fr</a>	04.73.42.83.83
<b>CMR</b> <b>Caisse régionale des artisans et commerçants d'Auvergne</b>	Centre Beaulieu 37, boulevard Berthelot 63400 CHAMALIERES <a href="http://www.canam.fr">www.canam.fr</a>	04.73.43.69.69
<b>Réunion des assureurs maladie d'Auvergne</b>	Résidence du Square 52, avenue Julien 63037 Clermont-Ferrand cedex	04.73.34.79.90
<b>Précocia</b>	27 rue Montlosier 63007 Clermont-Ferrand cedex 1	04.73.31.75.00
<b>Mutualité du Puy-de-Dôme</b>	Régime AMPI Place du 1er mai 63043 Clermont-Ferrand cedex 2	04.73.31.50.50
<b>Mutualité Sociale Agricole</b>	75, boulevard François Mitterrand 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.msa.fr">www.msa.fr</a>	04.73.43.75.00
<b>ORGANIC</b> <b>Caisse d'assurance vieillesse des non-salariés</b>	33, avenue Maréchal Leclerc 63000 CLERMONT-FERRAND <a href="http://www.organic.fr">www.organic.fr</a>	04.73.14.75.75

▪ **RECHERCHE D'EMPLACEMENTS, REPRISE D'ENTREPRISES**

<b>Comité d'Expansion Economique</b>	4 cours Sablon 63009 Clermont-Ferrand Cedex 1 <a href="http://www.expansion63.com">www.expansion63.com</a>	04.73.42.40.00
<b>TRANSCOMMERCE</b>	Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Auvergne B.P. 25 63510 Aulnat <a href="http://www.transcommerce.com">www.transcommerce.com</a>	04.73.60.46.50

## CONTACTS POUR DES RÉGLEMENTATIONS DIVERSES

### ▪ DEBIT DE BOISSONS

<b>Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie</b>	49, avenue Albert et Elisabeth 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.umih63.umih.fr">www.umih63.umih.fr</a>	04.73.91.52.62
--	--	----------------

### ▪ LICENCE, TABACS

<b>Recette Principale des Douanes</b>	2, rue Jules Verne 63016 Clermont-Ferrand cedex	04.73.98.17.58
<b>Trésorerie de Saint Germain Lembron</b>	Rue des Jardins 63340 Saint Germain Lembron	04.73.96.42.63
<b>SEITA</b>	61 Avenue du Stade 63200 Riom <a href="http://www.altadis.com">www.altadis.com</a>	04.73.63.47.00

### ▪ P.M.U.

<b>Pari Mutuel Urbain</b>	Parc Technologique de La Pardieu 15, avenue Léonard de Vinci 63000 Clermont-Ferrand cedex 1	04.73.15.07.70
---------------------------	---	----------------

### ▪ LOTO, TAC AU TAC, etc.

<b>GIE auvergne Limousin</b>	4, rue Saint Exupéry 63800 Cournon d'Auvergne <a href="http://www.fdjeux.com">www.fdjeux.com</a>	04.73.69.33.58
------------------------------	--	----------------

### ▪ VENTE DE JOURNAUX, PRESSE

<b>Messageries de Presse</b>	32, rue Jules Verne 63100 Clermont-Ferrand	04.73.98.17.30
------------------------------	---	----------------

### ▪ PROFESSIONS DU TRANSPORT :

<b>Direction Départementale de l'Équipement</b>  <b>Comité Technique des Transports</b>	7, rue Léo Lagrange 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.puy-de-dome.equipement.gouv.fr">www.puy-de-dome.equipement.gouv.fr</a>	<b>Transport de marchandises:</b> 04.73.43.15.94 <b>Transport de personnes :</b> 04.73.43.15.93
---	---	--

**VENTE DE METAUX PRECIEUX (OR, ARGENT, PLATINE)**

<b>Direction des Douanes et Droits Indirects – Garantie et Services Industriels</b>	M. Marcel VERGNE 2, rue Jules Verne 63100 Clermont-Ferrand	04.73.98.17.57
---	--	----------------

▪ **DROITS D'AUTEURS – LICENCE D'ENTREPRENEUR DE SPECTACLES**

<b>DRAC</b> (Direction Régionale des Affaires Culturelles)	Hôtel de Chazerat – 4, rue Pascal – BP 378 63010 Clermont-Ferrand cedex 01 <a href="http://www.culture.gouv.fr/auvergne">www.culture.gouv.fr/auvergne</a>	04.73.41.27.00
<b>SACEM</b> (Société des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique)	62, rue Bonnabaud 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.sacem.fr">www.sacem.fr</a>	04.73.17.33.50

▪ **INFORMATIONS - RECHERCHES BREVETS, MARQUES, NOMS INFORMATION EN DESSINS ET MODELES - DEPOT DE MARQUES**

<b>ARIST</b> Centre Associé INPI	Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Auvergne B.P. 25 63510 Aulnat <a href="http://www.inpi.fr">www.inpi.fr</a>	04.73.60.46.30
-------------------------------------	--	----------------

▪ **IMPORTATION DE MARCHANDISES**

<b>Service des Douanes</b>	8, rue de Rabanesse 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.finances.gouv.fr/douanes">www.finances.gouv.fr/douanes</a>	04.73.34.79.00
----------------------------	---	----------------

▪ **SECURITE DANS LES ETABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC**

<b>Service Départemental d'Incendie et de Secours Service Prévention</b>	143, avenue du Brézet 63100 Clermont-Ferrand	04.73.98.15.18
--	---	----------------

▪ **VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES PERISSABLES**

<b>Contrôle Général des Services Vétérinaires Auvergne Limousin</b>	Service Hygiène Alimentaire RN 89 - Marmilhat 63370 Lempdes	04.73.42.14.14
---	---	----------------

## AIDES

### ▪ EXONERATION DE CHARGES

<p>DOSSIER A RETIRER ET A RETOURNER <u>AVANT</u> LE DEBUT D'ACTIVITE :</p> <p style="text-align: center;"><b><u>DDTE</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b>Direction Départementale du Travail et de l'Emploi Service ACCRE</b></p> <p style="text-align: center;">64 Avenue de l'Union Soviétique BP 428 63072 Clermont-Ferrand Cedex 1</p>	<p><b><u>Public</u></b> : demandeurs d'emploi, jeunes de 18 à 26 ans, bénéficiaires de minima sociaux (RMI, ASS...),...</p> <p><b><u>Nature de l'aide</u></b> : Délivrance de chéquiers conseils, exonération de charges sociales pendant un an.</p>	<p>Tél 04.73.41.22.00</p> <p>Fax 04.73.41.22.40</p>
--	--	---

### ▪ PRETS

<p style="text-align: center;"><b>ADIE</b></p> <p>(Association pour le Droit à l'Initiative Economique)</p> <p style="text-align: center;">Centre Victoire - 3<sup>ème</sup> étage 1 av des Cottages 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.adie.org">www.adie.org</a></p>	<p><b><u>Public</u></b> : demandeurs d'emploi, jeunes de 18 à 26 ans, bénéficiaires de minima sociaux (RMI, ASS...)</p> <p><b><u>Nature de l'aide</u></b> : Prêt de 1 000 à 10 000 €</p>	<p>Tél 0 800 800 566 (Appel gratuit depuis un poste fixe) Fax 04.73.29.00.58</p>
<p style="text-align: center;"><b>Clermont Agglo Initiative</b></p> <p style="text-align: center;">27 rue Jean Claret, La Pardieu 63000 Clermont-Ferrand</p>	<p><b><u>Tout public</u></b></p> <p><b><u>Nature de l'aide</u></b> : Prêt d'honneur d'un montant moyen de 7 600 €</p>	<p>Tél 04.73.28.72.60</p> <p>Fax 04.73.28.72.82</p>
<p style="text-align: center;"><b>Issoire Sancy Val d'Allier Initiative</b></p> <p style="text-align: center;">Place du Postillon 63500 Issoire</p>	<p><b><u>Tout public</u></b></p> <p><b><u>Nature de l'aide</u></b> : Prêt d'honneur d'un montant maximal de 16 000 € Montage dossier ACCRE pour les bénéficiaires de minima sociaux</p>	<p>Tél 04.73.55.95.95</p> <p>Fax 04.73.55.95.99</p>

▪ **CAUTIONNEMENT**

<p><b>Auvergne Active</b> Centre Victoire – 1er étage 1, avenue des Cottages 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.cg63.fr">www.cg63.fr</a></p>	<p><b><u>Public</u></b> : demandeurs d'emploi, jeunes de 18 à 26 ans, bénéficiaires de minima sociaux (RMI, ASS...) <b><u>Nature de l'aide</u></b> : - Fonds de garantie : 65 % du prêt bancaire - Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF) : 70 % du prêt bancaire</p>	<p>Tél 04.73.34.22.63  Fax 04.73.34.20.83</p>
<p><b>SOFARIS/BDPME</b> (Banque de Développement des Petites et Moyennes Entreprises)  31, rue Gonod 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.bdpme.fr">www.bdpme.fr</a></p>	<p><b><u>Tout public</u></b> <b><u>Nature de l'aide</u></b> : Fonds de garantie : 70 % maximum du prêt bancaire</p>	<p>Tél 04.73.34.49.90  Fax 04.73.35.01.04</p>

▪ **ATTRIBUTION DE PRIMES**

<p><b>AGEFIPH Auvergne – Limousin</b></p>	<p>12, avenue Marx Dormoy 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.agefiph.asso.fr">www.agefiph.asso.fr</a>  <b><u>Public</u></b> : personnes reconnues handicapées COTOREP</p>	<p>Tél 04.73.34.72.60  Fax 04.73.34.80.10</p>
---	---	---

▪ **INFORMATION, CONSEIL**

<p><b>Boutique de Gestion ADRET</b></p>	<p>22, avenue Maréchal Leclerc 63110 Beaumont  <b><u>Tout public</u></b></p>	<p>Tél 04.73.35.12.39  Fax 04.73.35.12.02</p>
<p><b>Espace Info Jeunes</b></p>	<p>5, rue Saint-Genès 63000 Clermont-Ferrand <a href="http://www.crij.org/auvergne">www.crij.org/auvergne</a>  <b><u>Public</u></b> : jeunes de 18 à 30 ans</p>	<p>Tél 04.73.92.30.50</p>
<p><b>Relais Malakoff</b></p>	<p>15, place Pierre de Coubertin 63000 Clermont-Ferrand  <b><u>Tout public</u></b></p>	<p>Tél 04.73.29.02.99  Fax 04.73.93.46.16</p>

▪ **COOPERATIVE / COUVEUSE**

<b>Appuy Créateurs</b>	Centre Victoire 1 av des Cottages 63000 Clermont-Ferrand	Tél 04.73.93.02.29
<b>Coagir</b>	22 av Maréchal Leclerc 63110 Beaumont	Tél 04.73.35.15.60

▪ **CENTRE DE GESTION AGRÉE DE LA RÉGION AUVERGNE**

<b>CGA</b>	41, rue de Blanzat Le Pérou - Bâtiment D 63100 Clermont-Ferrand	Tél 04.73.91.00.70
------------	---	-----------------------

**Liste non exhaustive**